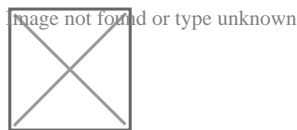


# Handeln byggde staden – men vad gäller framöver?

<https://fastighetssverige.se/artikel/handeln-byggde-staden-men-vad-galler-framover-45557>



Publicerad den 23 Januari 2023

Bolag Handeln bygger staden, det är sen gammalt. Men vad gäller framöver? Optimal Stadsutvecklings experter synar trenderna som kommer forma stadsutvecklingen under 2023.

Vi kan enas om att året kunde ha börjat bättre. Elpriserna skenar och kriget i Ukraina fortsätter att rasa och sätter hela Europa i gungning. Till detta dras dessutom många fortfarande med sviterna av pandemin. Under 2022 steg inflationen och elpriset till nya rekordnivåer månad efter månad och har gett ett svårt utgångsläge för handeln i Sverige 2023. <br><br> I en tid då mycket är osäkert är det svårt att göra prognoser och utsagor. Vi har i alla fall sett hur de trender vi följer utvecklar sig och det är tydligt att lägesanalys och samarbete är de två begrepp vi vill lyfta fram som de viktigaste verktygen framöver. För det går. Det går att få fart på ekonomin igen, det går att jobba mot hållbara mål och möta de nya behov som framtidens handel har. Det kräver mod att våga förändra sitt synsätt och våga satsa på nya mönster. För att belysa detta har vi dykt ner i tre områden för att se hur de kommer att trenda under 2023: Restaurangutvecklingen, stadsutvecklingen och cirkuläret. Låter det spretigt? Vi förklarar. <br><br> Som fastighetsägarnas expertis i handelsanalyser i tidiga skeden kan vi bistå med kompetens så att de får rätt typ av lokaler som passar området, marknaden och detaljplanen. Med en lägesanalys ser vi vilken kapacitet ett område har och vad som är möjligt att bygga vidare på. Det räcker inte att utgå ifrån hur vi alltid planerat stadsdelar och handel. För framtiden har andra behov. Med ett brett nätverk bland branschledande handels- och restaurangaktörer har vi örat mot rälsten när konjunkturen svänger. <br><br> När det kommer till restaurangutvecklingen har den gått som en raket fram till pandemin. När detaljhandlare fått det allt svårare att etablera sig har de ofta ersatts av mat och dryck. Människor vill ut, umgås, äta gott och roa sig. Pandemin satte som bekant käppar i hjulet för många restauratörer, men med uppfinningsrikedom, digitalisering och förmåga till uthållighet har också många tagit sig igenom de tuffa åren. För att mötas av en ny vägg. Energikrisen och konsumenternas krympande plånböcker. <br><br> Därför ser vi att det är nödvändigt att skilja på de aktörer som var med under pandemin, och nya aktörer som dyker upp på marknaden framöver. Många som kämpade sig igenom pandemin lider fortfarande av uppskjutna skatteskulder och hyror. Och just när de återhämtar sig kommer ökade elkostnader, produktionskostnader, ökade leveranskostnader och på det, höjda hyror. Under andra halvan av 2022 var antalet konkurser högsta antalet på tio år i Sverige. Under december ökade konkurserna för hotell- och restaurangbranschen med 29 procent jämfört med samma period året innan. Totalt sett var ökningen sju procent för hela året jämfört med 2022. Håller trenden i sig kommer vi att se fler konkurser av både butiker och restauranger under årets första kvartal. <br><br> Nya aktörer däremot, de startar i rådande utgångsläge och kan därför ge sig an kampen med andra förutsättningar. Något som kan vara nog så viktigt att tänka på i kommande etableringar. När det gäller nya etableringar ser vi två tydliga trender. Den ena är att efterfrågan ökar på mindre lokaler och enklare installationer. <br><br> Den andra tydliga trenden är att ökade kostnader och utmaningar i att få tag på personal leder till utvecklingen av enklare koncept, centralkök och utskänkningsställen för utleverans. Ett ändrat lokalbehov och en större tveksamhet från restauratörernas håll leder också till en ökad mängd vakanta lokaler på marknaden. Det kommer att finnas gott om lägen för restaurangerna att välja på och nya lokaler i mindre bra lägen kommer att bli svårare att fylla. <br><br> Vårt råd är att satsa på hållbarhet! Har du en bra aktör inom handel och restaurang, se till att behålla den. Fundera i första hand på hur du kan hjälpa dina befintliga hyresgäster så att de har förutsättningarna att vara kvar och driva en välmående verksamhet. Vi vet från detaljhandeln att den billigaste kunden är den befintliga som du redan har arbetat upp en relation till. Det gäller också för hyresgäster. Bra aktörer som man kan stötta är i längden en bättre affär än att ständigt drabbas av vakanser, nya förhandlingar och nya investeringar. <br><br>

Kommande år kommer det att krävas noggrannare analyser av både befintliga och nya hyresgäster för att veta hur man kan stötta och stärka sitt bestånd på ett långsiktigt sätt. Det kommer också att bli allt vanligare att man går in och coachar sina hyresgäster, till exempel genom lägesanalyser och förbättringsförslag för både nya och befintliga hyresgäster. Det kan till exempel handla om energibesparing, som blivit en allt större kostnad för hyresgäster genom att hjälpa till vid hyresgästens val av utrustning och därmed sänka kostnaderna för en mer hållbar och lönsam verksamhet. Ett hållbart arbete med både befintliga och nya hyresgäster leder också till en mer välmående och hållbar stadsutveckling. <br><br> Förutom att fastighetsägarna i allt större utsträckning behöver samarbeta med sina hyresgäster för en bättre affär, ser vi också att samarbete byggherrar emellan i ett område blir allt viktigare. Genom att upprätta en gemensam plan för alla lokalerna i ett område, där man tittar på helheten och på de olika aktörernas behov och förutsättningar och områdets begränsningar och möjligheter går det att avsevärt höja möjligheterna till välfungerande stadsdelar. <br><br> Alla vill ha en levande stad med välmående stadsdelar där människor trivs och verkar och verksamheter kan blomstra. Att handeln är motorn i staden är sen gammalt. Men det är inte en evighetsmaskin, en funktionell stad kräver underhåll. Dagens klimatkussioner om vad vi måste göra för att stoppa klimatkrisen kommer att få ett genomslag på vårt sätt att konsumera, att såväl minska vår konsumtion som att i högre grad dela resurser kommer att bli en naturlig del av vardagen imorgon. Det kommer att förändra hur vi ska tänka kring stadsplanering framöver. <br><br> Hållbar stadsplanering ger förutsättningar för ett aktivt folkliv även utanför citykärnan, där ett varierat utbud skapar attraktivitet och rörelse på platsen. Den stora knäckfrågan är nu hur vi skapar det när det som varit traditionella handels- och servicemönster inte är traditionella längre? <br><br> I dag genomgår handeln stora strukturella förändringar och vi behöver alla verkligen jobba mer med att testa olika saker för att få nytt bränsle till ett levande stadsliv. Vi behöver kroka arm med stadens olika aktörer för att få ihop maskineriet. Cirkulära stadsrum måste planeras in tidigt i stadsbilden. Och det måste få kosta. I framtidens stadsdelar behöver vi i högre grad göra plats för verksamheter som bygger på delningsekonomin, där byggherrarna och fastighetsägarna kommer att vara tvungna att ta ansvar för att få fart på det som vi vill dela för det kommer kommunerna inte att ha råd med. <br><br> För att skapa förutsättningar för ett aktivt, medvetet, folkliv måste vi ändra fokus, från ekonomiska transaktioner till fokus på sociala transaktioner och möjliggöra förutsättningarna för utveckling inom delningsekonomi och cirkulär handel. Det kan till exempel vara gemensamhetslokaler där de boende erbjuds möjlighet att byta prylar, låna verktyg eller bara träffa varandra, i situationer som inte kostar pengar. <br><br> Trenden att leva cirkulärt kommer så småningom att bli vårt nya sätt att leva och där ser vi redan idag behoven av att jobba för att stötta hyresgäster som vill satsa cirkulärt och att kommun, fastighetsägare och aktörer måste samarbeta för att utveckla förutsättningarna för cirkulär handel. Det kommer att krävas helt nya lokalbehov och nya sätt att gruppera och stötta verksamheter. Där den traditionella handeln ger vika kan kultur- och fritidsaktiviteter få mer stadsrum. <br><br> Vi ser möjligheterna i att kroka arm med de kommunala verksamheterna och ge dem kommersiellt utrymme och skapa mötesplatser där människor vill spendera tid, pengar och arbetskraft. Vi ser möjligheterna i att planera lokalbehov och förutse förutsättningar för livskraftiga verksamheter. Vill ni se några som ligger på framkant rekommenderar vi er att fara österut. I Helsingfors har man kommit en bra bit på väg och vi guidar er gärna runt där för att ge er lite inspiration! <br><br> <strong>Optimal Stadsutveckling</strong> <br><br> <i>Kontakta Optimal Stadsutvecklings vd Dominika Andre</i>

via; <a href="mailto:dominika.andrae@optimalstadsutveckling.se" target="\_blank">dominika.andrae@optimalstadsutveckling.se</a>.</i><br><br>

**- Redaktionen**

[red@fastighetsverige.se](mailto:red@fastighetsverige.se)